

经济 财经 特稿 时评 记者博客 高端访谈 大声 视听 数字报 手机网 邮件新闻
 商业 金融 快讯 专栏 读者来论 商业评论 生活 专题 在线投稿 订阅中心
 圣元 激素 搜索 21俱乐部

您所在的位置: 首页 正文

文章正文

读者评论0

文字大小: 大 中 小

复制链接 | 邮件推荐 | 打印 | 收藏 | RSS

分享到

GE 恶意并购事件调查

21世纪经济报道 丘慧慧 2002-09-30 00:00:00

□ 本报记者 丘慧慧 深圳报道

迈瑞公司和金科威公司最担心的事情还是发生了: 早些时候, GE (美国通用电气) 与他们的一家中国同行达成了合作协议, 很有可能使已经很低的价格引发恶性竞争, 医疗电子行业可能要发生变化了。自从GE开始在中国并购并遭到他们拒绝后, 他们就一直在留意GE的一举一动。

GE与三家公司的四角恋

今年7月中旬, 在上海金钟广场的一间会议室里, GE与广东珠海宝莱特正式签订了一份“长期合作协议”。据宝莱特方面的描述是, “GET&D将成为宝莱特监护仪系列产品在中国大陆、香港、台湾及澳门的总代理, 全面负责有关产品的市场销售与运作。”

这个“合作协议”在业内, 尤其是监护仪领域引来了广泛的疑虑。

现在, GE与宝莱特已经就某一型号的产品包销进入了执行阶段, GE从这个产品中提取的费用只有6个点, 相当于GE一万块钱从宝莱特提货, 1.06万块钱就发货了。深圳市另一家生产监护仪的企业理邦的一位负责人分析道: “600块钱对于像GE这么大的一个公司来说, 连运费都不够; 我分析这是一种恶意的市场行为。”所以“GE用这个产品并不是为了提升这个产品的性能, 而只是把这作为一个工具”。

这引起了深圳市迈瑞生物医疗电子股份有限公司和深圳市金科威实业有限公司的不安——他们在国内医疗行业的监护仪领域名列前茅, 其中迈瑞占据了近半壁江山, 今年的销售额保守估算将达到3.2亿元。

从去年7月和8月开始, GE有关方面曾多次光顾深圳, 并依次与深圳两家公司迈瑞、金科威有过多次交涉, 交涉的内容与收购意向有关。这一点得到了金科威总裁曾进川的证实: “GE来过, 谈了两次。”而迈瑞一位不愿意透露姓名的工程师也向记者谈到, GE曾造访过迈瑞, “我看到的有两次”, 造访的用意显然, 将迈瑞监护仪部分的业务收归旗下。迈瑞董事长徐航表示GE对迈瑞“有这个意思”。

但最后GE都无功而返。迈瑞的监护仪从去年开始销售呈激增的趋势, 每年达100%以上的增长, 公司处于高速成长时期, 因而GE的收购意图遭到了迈瑞的“坚决回绝”, 而金科威方面也认为, “我们也不是很小, 不想转手”。

在深圳受挫后, 去年11月, GE才转向了珠海宝莱特公司并谈成了合作。

金科威的总裁认为: “这是让人惊讶的事情, 不知道是怎么合作的。”而迈瑞的徐董事长也评价“这种合作不太真实”, “我们也觉得奇怪”。中国工程院医药卫生工程学部俞梦孙院士则判断, GE此举最明确的目的在于“占领中国市场”, 与宝莱特亲善, 其用意可能是“利用它, 把这些公司(监护仪厂家)都收归它管辖, 争夺中国市场”。

宝莱特相比于另两家公司, 无论是市场份额, 还是技术实力都远在其下。迈瑞较早已经通过了欧盟法规的CE认证, 金科威今年也拿到了该项出口欧盟的通行证, 两家产品在欧洲都已销售。尤其迈瑞, 在国内已有26个成熟的分销点, 在欧洲等地有出口, 并且本月第一批ODM(委托设计加工)产品已开始发往国外。而宝莱特目前还没有拿到CE认证。

意在“消灭品牌”?

业内人士由此联想到了GE在国内另一合资企业的动作, 并加深了对GE恶意收购的恐惧。

据了解, 从去年开始, 监护仪的需求呈“爆炸性”的增长, 俞梦孙院士告诉记者, 国内的市场将达到15-20个亿。GE在市场战略上, 其主要力量一向投入在CT、超声等四大影像技术上。但是今年以来, GE在监护仪的产品线上开始陆续有一些动作。先是扩大其在无锡的生产、



作者相关文章



丘慧慧

作者人气: 505 支持他一下

ECFA是大陆释放善意的标志
 “陈江会”或开启两岸经济合作框架协议谈判
 美国人追捧“创新中国”仅是礼节
 虚假的“看似超越”
 中国也变成一个“美梦成真”的地方
 中国也变成“美梦成真”的地方

新闻专题

中国经济乍暖还寒?

【21世纪网年特别策划】回望2009年, 中国经济犹如隆冬后的初春, 乍暖还寒。这一年, 中国政府果断推出一系列经济刺激政策, 成功“保八”, 并率先将经济引向复苏回暖之路

气候政治: 谁的哥本哈根?
 后危机世界: 变革图景与商业新动力
 亚洲金融新秩序
 探寻中美“最大公约数”

订阅中国“微软”

订阅21世纪网邮件新闻产品

21早新闻

输入您的E-mail地址:

订阅

注册为会员可免费享受更多邮件新闻

周末精选 商业案例 商务旅行

RSS订阅

全站

经济

财经

更多RSS订阅请点击此处

尚品 ShangPin.com
 让尚品取悦你
 奢侈品限时特卖
 1折起
 100% 正品保证
 30天退换货 4006-900-900
 免费送货 货到付款
 立即抢购

研发基地: 2008年新增100条研发生产线 另版: 方面: 改过去: 只争: 高端: 市场: 的战: 姿态: 的: 新: 近: | 联系我们 Contact | 订阅中心 Subscription | 网站地图 Map

推出了远低于GE过去同类产品价格的PRO1000型号中档监护仪——据业内人士分析, 其目标直指迈瑞的PM9000。
广东二十一世纪环球经济报社版权所有 未经许可不得转载使用

地址: 广州市广州大道中289号18楼 邮编: 510601

ICP经营许可证号: 粤B2-20090432号

但是, 完全依靠GE无锡基地似难构成足够的竞争力。理邦的谢锡诚告诉记者, 尽管监护仪的需求在上升, 但价格却在急速下滑。在材料成本没有任何下降的情况下, 去年一台卖3万元的监护仪, 今年已降到2.2万。在市场残酷竞争的前提下, 如果GE仍采用原来的产品方式, 就“很难形成价格竞争的优势”, 据他分析, 如果说GE去年一台机器卖4万元还有生存空间的话, 今年继续卖4万元, 其与市场的差价将由1万元上升到2万元。

GE必须寻找别的突破口。

而据那位不愿意透露姓名的人士称, GE盯上了迈瑞, 有意将迈瑞监护仪方面的业务收归旗下, 因为监护仪是迈瑞目前做得最好的业务, 其销售额达到了迈瑞整体销售的一半以上。GE在迈瑞遭到“坚决拒绝”的两个重要的原因是, 一方面GE只想收购GE认为有丰富价值的监护仪业务, 而置迈瑞正在成长当中的全自动生化分析仪及一项最新研发的超声产品于不顾; 另一方面, “估计迈瑞方面也认为GE有恶意收购的嫌疑”。徐航坚信, 依靠自身实力到国际市场也会吃得开。

提出同样疑问的还有金科威总裁曾进川。他提出, GE想与金科威合作, 其目的是“消灭品牌”。在收购迈瑞、金科威不果的情况下, 突然出现GE与宝莱特的合作, “感觉可能会对国内的厂家形成冲击。”他进一步解释说, 这种冲击主要来自于“价格的压力”, “现在宝莱特的价格已经很低了, 还有可能往下压。”

潜在的价格厮杀

GE与这3家公司拟采取不同的合作策略让迈瑞们坚定地认为由此将引来全行业“恶战”。

曾进川告诉记者, GE与迈瑞、金科威接触时谈到收购的条件之一是打上GE的品牌, 而奇怪的是与宝莱特的合作却没有开出相同的条件, 仍然是使用宝莱特的牌子。据另一位业内人士说, GE与宝莱特合作后, 在宝莱特产品的宣传彩页上, 只有一个很不明显的GE的标志, 关于宝莱特与GE关系的描述也“非常低调”。

该人士分析, “我相信GE不会把宝莱特的机器变为GE的机器, 因为从技术等很多方面而言, 宝莱特都达不到GE的条件。之所以给迈瑞、金科威开出打GE品牌的条件, 重要的原因是, 获得进入国际市场的通行证。”他进一步认为: “GE的目的只是买宝莱特的产品低价销售, 并不是为了全球市场。”

迈瑞那位不愿透露姓名的人士认为, GE牵手宝莱特, 实际上是预谋收购迈瑞及金科威失利后, 采用的一种迂回战术, 利用宝莱特的产品在市场上形成低价竞争, “只有一种可能, 把宝莱特当炮灰, 搞得大家都没有钱赚。”这种疑问在金科威曾进川处得到的回答是“很有可能”。

记者与宝莱特联系, 被告知总裁燕金元在外地, 一位市场部姓李的小姐答复是“宝莱特产品在价格上是很具有竞争力的”。关于与GE的合作, 她的回答是: “主要是市场上的合作, GE为宝莱特产品做南中国的代理。”

深圳一位监护仪领域的业内人士分析: “GE的目的就是引发内战。他要继续占领中高档的市场, 利用价格战把低端市场搞乱, 再反过来吃低档的市场”, “现在中档产品市场拼抢很厉害。”

实际上, 监护仪的产品市场在医疗电子领域仍属于市场份额较小的一块, 只是15%~20%的份额。目前医疗设备市场与药品市场的相对比例, 发达国家大约为1:2, 中国约为1:8。产业规模有限是竞争加剧的一个重要原因。外资的进入必然加剧这种竞争。

关于GE在国内的并购行为, 记者几经联络未获得GE医疗在北京高层的答复, 但据GE医疗一位姓赵的市场人士回答是: “GE正在积极寻找国内的合作伙伴, ” “GE在中国的市场从某种意义上也是民族产业, 也出口创汇”。

观察家

GE海鹰的陨落

□丘慧慧

“与这些国际大公司的合作没有什么好处, 表面上看是合资, 实际上就要被吃掉。可以总结一下, 在医疗电子领域, 如此多合资企业, 有哪一家是成功的?” 俞梦孙院士说。

一个被业内广为流传的案例是, 无锡海鹰超声波有限公司的消亡。该公司在国产B超领域

曾享有盛誉，在业内至今仍被称为“海鹰B超”，或“GE海鹰”。海鹰与GE合资起于1996年在无锡建立了通用电气海鹰医疗设备有限公司，1997年还推出具有1990年代国际先进水平的LOGIQ400彩色超。但公司自合资后每况愈下。据熟悉内情的人士称，主要原因在于“所有的技术力量都调到合资公司去了，等海鹰的品牌灭掉后，就开始分家”。“海鹰原想采用GE的技术，结果是合资公司把技术力量都带走了。”

记者在网上找到了分家后的现在的“通用电气系统（中国）有限公司”的介绍：“通用电气医疗系统（中国）有限公司前身是GE与无锡海鹰企业集团的合资公司—2000年初，经双方协商，原公司转制为GE公司独资企业。”按一个介绍GE在中国的机构分布的网页所引导，拨通当年那家合资公司“通用电气海鹰医疗设备有限公司”的电话号码，得到的答复是：“他们早不用这个电话了，换单位了，好象好几年了吧。”

而在记者所能找到的业内人士里，谈起GE海鹰，得到的反应几乎都是“很有知名度”，“灭掉了”。

采访中，不少人提到一个最新的案例：西门子最近与国内在核磁共振领域颇负盛名的深圳迈迪特仪器有限公司合资成立“西门子迈迪特磁共振有限公司”，西门子的股份达到了75%。一位资深专家分析说，西门子实际是“希望通过迈迪特的人来占领中国市场。”业内一位不愿透露姓名的人士告诉记者，合资后西门子仍保留了迈迪特的牌子是一件罕有的事情，但迈迪特的牌子只能保留在国内销售上，但在展销会上“是不能出现迈迪特品牌的”。据公司一位内部人士透露，合资后原迈迪特的自主研发部分已被取消。日前而有新闻报道，“在生产上，西门子将逐渐把磁共振产品的制造和工业设计部门转移中国来，总部则全力从事尖端技术的研发，迈特被委以全球制造基地的重任。”但迈迪特公司的一位负责人否认了研发部门的变化。

俞梦孙院士分析，企业选择与外资合作，在某种程度上也是迫于残酷竞争下生存环境恶化的原因。面对国外巨头的并购，国产品牌能否坚持下去“关键看谁的骨头硬，有知识产权的公司是不愿意被收购的”。他还提到，以迈瑞为代表的国产品牌目前“很有竞争力，但价格战打下去，还要有新东西推出来。”创新与知识产权是今后国有品牌生存的关键。

“3到5年危机不明显，如果3到5年能生存下来就生存下来了。”深圳的理邦谢锡诚说。

本文源自21世纪网，文章地址：<http://www.21cbh.com/HTML/2002-9-30/6777.html> 复制到剪贴板

[你的英语够格吗？免费测试下](#)

韦博国际英语 在线免费试英语水平
马上免费注册，还能体验试听！
www.webinternational.com.cn

[男人养【藏獒】，女人最崇拜！](#)

永不背叛！男人最忠实的伙伴！
15010563494,把属于你的藏獒带回家！
feifanzangao.com

快速留言 | 已有0位读者发表了看法，[查看全部](#)。

留 言：

验证码：

提交

读者评论仅供读者表达个人看法，并不表明21世纪网同意其观点或证实其描述。